



ΕΝΩΣΗ
ΣΥΝΤΟΝΙΣΤΩΝ
ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΩΝ
ΠΡΑΚΤΩΡΩΝ
ΕΛΛΑΔΟΣ
ΕΠΙΛΟΓΗ – ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ – ΕΠΙΒΛΕΨΗ



ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΚΟ
ΕΠΙΜΕΛΗΤΗΡΙΟ
ΑΘΗΝΩΝ

ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ ΤΩΝ (3) ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΩΝ

[3 webinars, διάρκειας έκαστο (8) διδακτικών ωρών]

1) Εκπαιδευτικό Webinar, υπό τον τίτλο

«Θεμελιώδεις Αρχές Ανάπτυξης Financial Planning και Συμβουλευτικών Πωλήσεων»

[απευθυνόμενο σε έμπειρους συνεργάτες Συντονιστών Ασφαλιστικών Πρακτόρων, επαγγελματικής εμπειρίας άνω των δύο (2) ετών]

α. Ραγδαίες Εξελίξεις και Ανατροπές στους Τομείς Ασφαλιστικής και Χρηματοοικονομικής Διαμεσολάβησης

β. Ο σπουδαίος ρόλος του σύγχρονου Ασφαλιστικού Συμβούλου και ο αντίστοιχος του Financial Planner

γ. Τα στάδια συμβουλευτικών πωλήσεων και Financial Planning

δ. Πεδία ανάπτυξης Financial Planning

- Αρχές οικονομικού και επενδυτικού προγραμματισμού
- Προγραμματισμός σπουδών και επαγγελματικής εξέλιξης
- Συνταξιοδοτικός Προγραμματισμός
- Περιουσιακός Προγραμματισμός
- Φορολογικός Προγραμματισμός

2) Εκπαιδευτικό Webinar, υπό τον τίτλο

«Θεμελιώδεις Αρχές Ασφάλισης και Ασφαλιστικής Τεχνικής»

[απευθυνόμενο σε νέους ασφαλιστικούς πράκτορες, επαγγελματικής εμπειρίας έως δύο (2) ετών]

α. Η Έννοια της Ασφάλισης και Οργάνωση της Ασφαλιστικής Αγοράς

- Ο θεσμός της Ασφάλισης και Ασφαλιστικές Έννοιες
- Βασικές διακρίσεις Ασφαλίσεων
- Ασφαλιστικοί Φορείς και Κρατική Εποπτεία
- Κανονιστική Συμμόρφωση Ασφαλιστικών Επιχειρήσεων και Ασφαλιστικών Διαμεσολαβητών, Η ενσωμάτωση των Οδηγιών SOLVENCY II και IDD στην Εθνική Νομοθεσία
- Η Ελληνική Ασφαλιστική Αγορά με στατιστικά στοιχεία

β. Ασφαλιστική Σύμβαση

- Έννοια και περιεχόμενο Ασφαλιστικής Σύμβασης
- Συμβαλλόμενα Μέρη
- Ο Λήπτης της ασφάλισης, ο ασφαλισμένος, ο δικαιούχος της ασφάλισης
- Αίτηση ασφάλισης, δικαίωμα εναντίωσης και προβλέψεις άσκησης του
- Διάρκεια και τύποι Ασφαλιστικής Σύμβασης
- Ασφαλιστικό συμφέρον και διακρίσεις του
- Γενικοί και ειδικοί όροι Ασφαλιστηρίου Συμβολαίου
- Ασφαλιστικά βάρη των συμβαλλομένων μερών και επιπτώσεις παραβίασης ασφαλιστικών βαρών
- Καταγγελία της Ασφαλιστικής Σύμβασης

γ. Ασφαλιστικοί Κίνδυνοι

- Έννοια του κινδύνου
- Διακρίσεις κινδύνων και ασφαλισμοί κίνδυνοι
- Μέθοδοι αντιμετώπισης του κινδύνου
- Αποφυγή, Πρόληψη και Κράτηση του κινδύνου
- Μεταβίβαση κινδύνων, Συνασφάλιση και Αντασφάλιση
- Ανάλυση Κινδύνου, Ασφαλιστική Τεχνική και Αρχές Underwriting
- Επέλευση ζημιογόνου γεγονότος και Διαδικασία Αποζημίωσης
- Βασικές αρχές της Ασφάλισης Ζημιών
- Ασφαλιστική αξία, Ασφαλιστικό ποσό
- Υπασφάλιση, Υπερασφάλιση, Συνασφάλιση
- Ασφάλιση σε πρώτο κίνδυνο
- Απαλλαγές και τύποι απαλλαγών
- Η έννοια της Αποζημιωτικής αρχής

ε. Κλάδοι της Ιδιωτικής Ασφάλισης

- Ασφαλίσεις Ζωής
- Συνταξιοδοτικές Ασφαλίσεις
- Ασφαλίσεις Υγείας
- Ομαδικές Ασφαλίσεις
- Ασφαλίσεις Ευθύνης
- Ασφαλίσεις Αυτοκινήτου
- Ασφαλίσεις Περιουσίας
- Ασφαλίσεις Ειδικού Ενδιαφέροντος

στ. Αντασφάλιση, Αντασφαλιστή Τεχνική και Risk Management

- Βασικές έννοιες
- Εξυπηρετούμενοι σκοποί
- Τεχνικές Προσεγγίσεις και Πλαίσιο

3) Εκπαιδευτικό Webinar, υπό τον τίτλο

«Θεμελιώδεις Αρχές και Εφαρμογές Διοίκησης Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων»

[απευθυνόμενο σε υποψήφιους και νέους unit managers, επαγγελματικής εμπειρίας έως πέντε (5) ετών]

α. Νέο Οικονομικό και Θεσμικό Περιβάλλον, Περιβάλλον Αγοράς και Απορρέουσες Ευκαιρίες Πωλήσεων

β. Στοχοθεσία και Προγραμματισμός Πωλήσεων και Ανθρωπίνων Πόρων

- γ. Προσέλκυση, Αξιολόγηση, Επιλογή και Καθοδήγηση Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων
- δ. Εκπαίδευση και Ανάπτυξη Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων
- ε. Οργάνωση Δυνάμεων Σύγχρονων Ασφαλιστικών Γραφείων Πωλήσεων
- στ. Ηγεσία και η Τέχνη της Διεύθυνσης
- ζ. Εποπτεία Επίτευξης και Υπέρβασης Στόχων Πωλήσεων και Ανθρώπινου Δυναμικού Πωλήσεων
- η. Καινοτομική Στρατηγική και Τακτική Ανάπτυξης Πωλήσεων
- θ. Θέματα Ειδικού Ενδιαφέροντος
 - Αξιοποίηση Social Media
 - Marketing Ασφαλιστικών Υπηρεσιών
 - Financial Planning Management
 - Ψηφιακός Μετασχηματισμός
 - Νέο Θεσμικό Πλαίσιο Οργάνωσης και Λειτουργίας
- ι. Business Plan Project